



Ihre CRM Agentur

Ein systematisiertes Customer Relationship Management ist einer der ausschlaggebenden Faktoren für den Erfolg moderner Unternehmen. Ein CRM bildet die Grundlage für ein zukunftsorientiertes Wachstum und ist daher im Zeitalter der Digitalisierung unverzichtbar.

- ✓ **Fachübergreifende Expertise**
- ✓ **Langfristige und fortlaufende Betreuung**
- ✓ **Klare Datenanforderungen**

Wie arbeiten wir als CRM Agentur?



kkvision kann auf langjährige Praxiserfahrung als CRM Agentur zurückblicken. Wir haben bereits diverse Kundenprojekte betreut und können uns flexibel an unterschiedlichste Unternehmensanforderungen anpassen. Zudem sind wir durch unser eingespieltes Team in der Lage, Prozesse schnell und effizient umzusetzen.

Folgend möchten wir Ihnen zwei Beispiel-Projekte aus unserer täglichen Arbeitspraxis präsentieren. Somit bekommen Sie einen umfassenderen Überblick über unsere Kompetenzen.

Implementierung von Microsoft Dynamics für ein Interim-Management

Ausgangssituation

Unser Kunde, ein Unternehmen aus dem Bereich Interim-Management, führte ein veraltetes CRM-System. Die unternehmensspezifischen und rechtlichen Anforderungen konnten vom firmeneigenen System jedoch nicht länger umgesetzt werden. Daher war es an der Zeit, ein neues, zeitgemäßes System zu implementieren. Bis zum vollständigen Übergang musste das alte System jedoch weiterhin laufen, um den täglichen Workflow nicht zu unterbrechen. An dieser Stelle traten wir ins Spiel.

➔ Lösung

kkvision setzte das neue System auf, analysierte und implementierte erfolgreich die Geschäftsprozesse des Kunden. Anschließend wurden alle bestehenden Daten akkurat und rechtskonform in das neue CRM System übertragen. So konnte das Altsystem abgeschafft und ein neues, sauberes System mit optimierten Geschäftsprozessen implementiert werden. Das Interim-Management kann jetzt dank unserer Entwickler deutlich effizienter arbeiten.

Schnittstellenintegration zum CRM System einer Versicherungsberatung

Ausgangssituation

Unser Kunde aus dem Bereich Versicherungsberatung führt HubSpot als CRM System. Dieses ist mit einem eigenentwickelten übergeordneten System verbunden. Das Unternehmen nutzt verschiedene Systemlandschaften, um seinen Sales- und Akquise-Prozess durchzuführen. Da die Plattformen jedoch voneinander getrennt waren, mussten anfallende Daten manuell abgeglichen und gepflegt werden. Dies führte zu aufwändigen Arbeitsprozessen und Wer vermeidbaren Fehlern. Als CRM Agentur war es unsere Aufgabe, diese Probleme zu lösen.

➔ Lösung

Uns gelang es, alle Systemlandschaften in HubSpot zu integrieren. Wir konnten systemübergreifende Prozesse schaffen, wodurch alle anfallenden Daten automatisch zwischen den einzelnen Datenbanken synchronisiert und aktualisiert werden. So konnte der komplette Sales- und Akquise-Prozess von der Leadgewinnung bis zum Verkaufsabschluss automatisiert werden. Des Weiteren wurde es ermöglicht, das bestehende System zu erhalten und DSGVO-konform abzusichern. Somit konnte das Team der Versicherungsberatung seine Arbeitsprozesse optimieren, ohne sich an ein neues CRM System gewöhnen zu müssen.

Ihre Vorteile unserer Zusammenarbeit

Fachübergreifende Expertise

Wir sind nicht nur Informatiker und Marketer, sondern auch Experten für Geschäftsprozesse. Zudem kennen wir uns bestens im Bereich der Digitalisierung und deren Möglichkeiten aus. Durch diese außergewöhnliche Kombination sehen wir nicht nur den einzelnen Geschäftsprozess, sondern können uns ein komplexes Gesamtbild schaffen.

Somit können wir als CRM Agentur einen übergreifenden Zusammenhang verschiedener Fachbereiche bieten und Ihre individuellen Unternehmensanforderungen aus einer Hand abbilden. Dies beschleunigt und optimiert das gesamte Projekt. Vom ersten Beratungsgespräch bis zur finalen Implementierung.

Langfristige und fortlaufende Betreuung

Die erfolgreiche Implementierung eines neuen CRM Systems bildet für kkvision nicht den Abschluss einer Geschäftsbeziehung, sondern den Beginn. Eine langfristige und intensive Zusammenarbeit mit unseren Kunden stellt für uns eine Selbstverständlichkeit dar.

Dabei sorgen wir dafür, dass Ihr System langfristig eine artgerechte Pflege und Service erhält. Es wird weiterentwickelt, ausgebaut und gewartet. Somit werden Sie noch lange Freude am neuen System haben und Ihre Investition wird sich refinanzieren.

Klare Datenanforderungen

Mit uns sind Sie in der Lage klare Anforderungen an jene Daten zu stellen, welche Sie nachher aus dem System herausziehen und nutzen möchten. Außerdem können Sie sich sicher sein, dass alle Daten zuverlässig und DSGVO-konform implementiert sind.

So gehen wir vor



1. Analyse Status quo

Die erste Phase eines neuen Kundenprojektes ist von einer engen Zusammenarbeit zwischen unseren Consultants und dem neuen Partnerunternehmen geprägt. Dabei führen wir ein Audit durch, indem wir die aktuelle Situation des jeweiligen Unternehmens analysieren und laufende Geschäftsprozesse überprüfen.

Somit zeichnen wir ein umfassendes Gesamtbild der jeweiligen Unternehmensanforderungen sowie der bestehenden Chancen und Verbesserungspotenziale. Dieses Gesamtbild wird im Anschluss an unsere Architekten weitergetragen.

2. Umsetzung

Die Phase der Umsetzung lebt von einer intensiven Zusammenarbeit zwischen unseren Consultants und Architekten. Erstere übermitteln die individuellen Anforderungen Ihres Unternehmens, woraufhin unsere Architekten mit der technischen Umsetzung starten.

In der technischen Umsetzung werden zunächst wesentliche Grundanforderungen umgesetzt und Datenmodelle erzeugt. Daraufhin folgen spezifischere Prozesse, weitere Module und die Anbindung von Schnittstellen.

3. Fortlaufende Betreuung

CRM Lösungen entwickeln sich stetig weiter. Sie müssen an unternehmensspezifische, wirtschaftliche, technische und rechtliche Veränderungen angepasst werden. Daher unterstützen und betreuen wir unsere Kunden auch nach der erfolgreichen Implementierung. Fortlaufendes messen, auswerten und optimieren der Prozesse ist dabei ebenso wichtig wie die Berücksichtigung rechtlicher Anforderungen. Im Bereich der Digitalisierung spielt insbesondere die DSGVO eine wesentliche Rolle. Sensible und vertrauliche Kundendaten müssen geschützt und das System vor unberechtigten Zugriffen bewahrt werden. Außerdem beinhaltet unser Support die User- und Datenpflege, sowie die ständige Anwendungsverbesserung.

Das sagen unsere Kunden über uns



kkvision provided us with world class knowledge and support. From ideation to launch, Team showed great professionalism and proactiveness. Thanks for amazing support!

SANDEEP SINGH

Senior Manager - Bunzl Holding



Das Team von kkvision besteht aus absoluten Profis. Die schnelle Erreichbarkeit sowie die kompetente Umsetzung unserer Anforderungen erleichterte die Zusammenarbeit enorm. Danke für die Unterstützung!

PHIL HEIMLICH

Geschäftsführer - KG Media Factory GmbH



Luca Körner
CTO



Dimitar Mihaylov
ADMINISTRATOR &
DEVELOPER



Katharina Krug
CEO & FOUNDER



Sebastian Küstermann
CCO



Pratima Patil
ADMINISTRATOR &
CRM & AUTOMATION
MANAGER

Sie möchten Ihr CRM von Profis betreuen lassen?



Mehr erfahren

Wie viel kostet ein CRM System?

Die Kosten eines CRM Systems unterscheiden sich von Anbieter zu Anbieter. Des Weiteren sind sie abhängig von den individuellen Unternehmensanforderungen, Komplexität des Projektes und dem Faktor Zeit. Daher ist eine pauschale Aussage nur schwer möglich.

Geben Sie die Implementierung und Betreuung an eine CRM Agentur weiter, kommen außerdem noch die Dienstleistungspreise der jeweiligen Agentur hinzu. Nicht nur aus Kostensicht, sondern auch hinsichtlich der Performance ist es jedoch deutlich zeit- und kosteneffizienter eine Agentur zu beauftragen, statt das Projekt in die eigene Hand zu nehmen.

Bedenken Sie, dass CRM Projekte sehr zeit- und arbeitsintensiv sind. Qualifiziertes IT- und Marketing-Personal ist momentan nur sehr auf dem Arbeitsmarkt zu finden und hart umkämpft. Eine Agentur hingegen steht Ihnen unmittelbar zur Verfügung.

Sind meine Geschäftsprozesse digitalisierbar?

Das kommt ganz auf Ihr Unternehmen, Ihre Zielgruppe und auf Ihr Angebot bzw. Ihre Dienstleistung an. Mittlerweile können jedoch vielzählige Geschäftsprozesse in beinahe jeder erdenklichen Branche digitalisiert und automatisiert werden. Vom Verkauf und Marketing bis zur Stammkundenpflege und dem Dokumentenmanagement.

Welche CRM Software ist die richtige für mich?

Im Bereich CRM existieren zahlreiche verschiedene Tools, deren Funktionsumfänge ebenso unterschiedlich sind wie ihr jeweiliges Einsatzgebiet. Nicht jedes Tool eignet sich für jedes Vorhaben. Welches Tool, das für Sie „richtige“ ist, hängt von Ihren individuellen Unternehmensanforderungen ab. Als CRM Agentur beraten wir Sie gerne ausführlich zu den unterschiedlichen Anbietern und finden gemeinsam die für Sie geeignete CRM Lösung.

Wie läuft die Zusammenarbeit ab?

Zu Beginn erschaffen sich unsere Consultants ein umfängliches Gesamtbild Ihrer Geschäftsprozesse und -anforderungen. Dieses Gesamtbild wird anschließend an unsere Architekten übermittelt, welche umgehend mit der technischen Realisation des Projektes beginnen. Von Projektanfang bis Projektende stehen wir in einem intensiven Austausch, um die bestmögliche Umsetzung Ihres Vorhabens zu gewährleisten.

Wie verläuft das Projekt zeitlich?

Neue Projekte lassen sich in drei Phasen unterteilen.

1. Analyse Status quo

Wir lernen Ihre Anforderungen und Geschäftsprozesse kennen und zeichnen uns ein umfassendes Gesamtbild über Ihre individuelle Unternehmenssituation.

2. Umsetzung

Anschließend übersetzen wir dieses Gesamtbild ins Technische. Wir gestalten und programmieren Ihr CRM System. Dabei berücksichtigen wir Ihre unternehmensspezifischen Prozesse und Anforderungen und gleichen das System an diese an.

3. Fortlaufende Betreuung

Ein CRM Projekt entwickelt sich stetig weiter und benötigt eine fortlaufende Pflege sowie Service. Des Weiteren müssen geschäftliche, wirtschaftliche und rechtliche Änderungen zeitnah umgesetzt werden. Daher stehen wir unseren Kunden auch nach erfolgreicher Implementierung fortlaufend zur Seite.